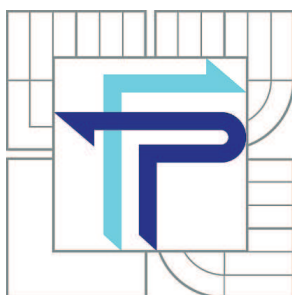


**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ**

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ  
ÚSTAV FINANCÍ**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT  
INSTITUTE OF FINANCES

## **PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR**

BUSINESS PLAN

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

BACHELOR'S THESIS

**AUTOR PRÁCE**

AUTHOR

**PATRIK JANÍČEK**

**VEDOUcí PRÁCE**

SUPERVISOR

**Ing. JOSEF VESELÝ, CSc.**

BRNO 2010

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

**Janíček Patrik**

---

Daňové poradenství (6202R006)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

## **Podnikatelský záměr**

v anglickém jazyce:

## **Business Plan**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

FOTR, J. Jak připravit optimální podnikatelský projekt. 1. vyd. Praha: Eurovia. 1993. 117 s. ISBN 80-901186-0-7.

FOTR, J. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. Praha: Grada, 2005, 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

HISRIC, R.D. a PETERS, M.P. Založení a řízení nového podniku. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1996. 501 s. ISBN 80-85865-07-6.

KEŘKOVSKÝ, M. Podnikatelský projekt (Entrepreneurial Project). 6. vyd. Brno: Ing. Zdeněk Novotný CSc., 2002. 53 s. ISBN 80-86510-51-4.

KORÁB, V. a MIHALSKO, M. Založení a řízení společnosti. Společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 252 s. ISBN 80-251-0592-X.

KORÁB, V.-PETERKA, J.-REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikatelský plán. 1.vyd. Brno: Computer Press,a.s., 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Josef Veselý, CSc.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2009/2010.

L.S.

---

Ing. Pavel Svirák, Dr.  
Ředitel ústavu

---

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA

V Brně, dne 23.05.2010

**Abstrakt**

Bakalářská práce se zaměřuje na návrh podnikatelského záměru v oblasti zprostředkování pronájmů bydlení se zaměřením v první řadě na studenty. Práce zahrnuje teoretické poznatky potřebné k vypracování podnikatelského záměru. Obsahuje návrh podnikatelského záměru a ukazuje možnosti realizace tohoto plánu.

**Abstract**

Bachelor's thesis focuses on proposal of business plan for real estate, focusing primarily on students. It includes the theoretical knowledge, which is needed to develop a business plan. It contains proposal of business plan and shows us the possibility to realize this plan.

**Klíčová slova**

Podnikatelský záměr, živnost volná, reality

**Key words**

Business plan, irregulated trade, real estate

**Bibliografická citace práce:**

JANÍČEK, P. *Podnikatelský záměr* . Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2010. 66 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Josef Veselý, CSc.

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 31.5. 2010

.....

# OBSAH

|  |           |
|--|-----------|
| ÚVOD .....   | 8         |
| <b>1. VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE.....</b>                                  | <b>9</b>  |
| <b>2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....</b>                                     | <b>10</b> |
| 2.1. PODNIKÁNÍ A PODNIKATEL .....  | 10        |
| 2.2. PRÁVNÍ FORMY PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ .....                               | 11        |
| 2.2.1. Podnikání fyzických osob .....  | 11        |
| 2.2.2. Podnikání právnických osob.....   | 12        |
| 2.3. ŽIVNOSTENSKÉ PODNIKÁNÍ .....  | 13        |
| 2.3.1. Dělení živností.....  | 14        |
| 2.3.2. Podmínky provozování živnosti .....                                     | 15        |
| 2.3.3. Povinnosti OSVČ vůči finančnímu úřadu.....                              | 15        |
| 2.3.4. Povinnosti OSVČ vůči zdravotní pojišťovně.....                          | 15        |
| 2.3.5. Povinnosti OSVČ vůči OSSZ (okresní zpráva sociálního zabezpečení) ..... | 16        |
| 2.3.6. Daňová povinnost OSVČ.....  | 17        |
| 2.4. RIZIKO PODNIKÁNÍ .....  | 18        |
| 2.4.1. Překážky a ohrožení podnikání .....                                     | 18        |
| 2.5. PODNIKATELSKÝ PLÁN .....  | 19        |
| 2.5.1. Vlastnosti podnikatelského plánu.....                                   | 20        |
| 2.5.2. Struktura podnikatelského plánu.....                                    | 20        |
| 2.6. ANALÝZA TRHU.....   | 23        |
| 2.7. MARKETINGOVÝ MIX .....  | 25        |
| 2.8. SWOT ANALÝZA.....   | 26        |
| 2.9. ZDROJE FINANCOVÁNÍ.....   | 27        |
| <b>3. ANALYTICKÁ ČÁST .....</b>  | <b>28</b> |
| 3.1. ANALÝZA TRHU.....   | 28        |
| 3.1.1. Cílový trh .....  | 28        |
| 3.1.2. Analýza zákazníků.....  | 28        |
| 3.1.3. Analýza konkurence .....  | 34        |
| 3.2 SWOT ANALÝZA .....   | 41        |
| <b>4. NÁVRHOVÁ ČÁST.....</b>   | <b>43</b> |
| 4.1 ZVOLENÍ PRÁVNÍ FORMY.....  | 43        |
| 4.1.1 Základní údaje.....  | 43        |
| 4.2 MARKETINGOVÝ MIX .....   | 45        |
| 4.2.1 Místo.....   | 45        |
| 4.2.2 Nabídka služeb .....   | 47        |

|  |           |
|--|-----------|
| 4.2.3 Cena služeb .....                | 49        |
| 4.2.4 Propagace .....                  | 50        |
| 4.3 PERSONALISTIKA .....               | 52        |
| 4.3.1 Pracovní náplň zaměstnanců.....  | 52        |
| 4.3.2 Odměny zaměstnanců.....          | 53        |
| 4.3.3 Provoz kanceláře.....            | 54        |
| 4.4 FINANČNÍ PLÁN .....                | 55        |
| 4.4.1 Zakladatelský rozpočet.....      | 55        |
| 4.4.2 Příjmy a výdaje.....             | 56        |
| 4.5 RIZIKA .....                       | 58        |
| <b>5. ZÁVĚR.....</b>                   | <b>59</b> |
| <b>ZDROJE POUŽITÉ LITERATURY .....</b> | <b>60</b> |
| <b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>            | <b>61</b> |
| <b>SEZNAM GRAFŮ .....</b>              | <b>61</b> |
| <b>SEZNAM TABULEK.....</b>             | <b>61</b> |
| <b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>              | <b>62</b> |



# ÚVOD

„*I have a dream*“ česky „*Mám sen*“ je zřejmě nejznámější a nejslavnější citát bojovníka za svobodu a lidská práva Martina Luthera Kinga, který přednesl ze schodů Lincolnova památníku 28. srpna 1963, ve kterém hovoří o své touze po budoucnosti. Tyto dvě slova vždy stojí na počátku něčeho nového, něčeho nově vznikajícího. A já jsem si je dovolil citovat právě v souvislosti s mou bakalářskou prací. Každý začínající podnikatel, ať už obyčejný člověk nebo zkušená organizace, by měli mít svůj sen, nebo svoji vizi o tom v čem a jak budou podnikat. Tématem mé bakalářské práce je Podnikatelský záměr. A tak i já potřebuji nějaký sen, respektive vizi o svém vlastním podnikání. V dnešní době, ve které na trhu vystupuje obrovská řada podniků v celé škále různých oborů, je o to důležitější schopnost umět úspěšně ten svůj sen realizovat. A právě návrhem podnikatelského projektu můžu začít svůj sen postupně realizovat.

Návrhem podnikatelského záměru začíná každá podnikatelská činnost. Proto je velmi důležité, aby byl zpracován co nejlépe. Musíme přesně určit zda chceme vyrábět či nabízet produkty, respektive služby a vytyčit si cíle, kterých chceme podnikatelskou činností dosáhnout.

Toto téma jsem si zvolil zejména proto, že podnikáním člověk dosáhne určité seberealizace a uznání od okolí. Proto doufám, že návrhem podnikatelského záměru a popřípadě jeho možná následná realizace mi v tom pomůže.

Můj podnikatelský záměr jsem zaměřil na založení realitní kanceláře Student-Reality, která je primárně zaměřena na studenty. Zvolil jsem si toto téma, protože se o něco podobného snažím se svým kamarádem.

# **1. VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE**

Situace na trhu s podnájemy není studentům zrovna nakloněna. Proto si spousta z nich žádá o ubytování na kolejích, jenže vysoké školy nemohou vyhovět všem a tak více než polovina z nich je odkázána sama na sebe. Sám jsem se v této situaci ocitl a proto vím, jak to může být obtížné, obzvlášť v případě že se student prvního ročníku ocitne v cizím městě a má si najít schopné ubytování. Nejen v takovém případě by mu měla být nápomocnou Student-Reality. Studenti určitě rádi ocení velkou nabídku podnájmů pro studenty, komplexní služby a dobré rady a tipy v otázce ubytování.

Cílem práce je zpracovat podnikatelský záměr na realitní kancelář Student-Reality, která bude prvořadě zaměřená na studenty. Firma by měla operovat ve všech velkých českých městech, ve kterých jsou vysoké školy (Praha, Brno, Ostrava, Olomouc, Zlín, popř. další). Dále zpracovat podnikatelský záměr tak, aby byla firma schopna konkurence s obrovským množstvím realitních kanceláří na trhu, aby nabízela co nejvyšší služby a aby byla schopna vytvářet zisk.

Student-Reality by měla vyřešit těžkou situaci studentů, kteří nedostali koleje nebo si hledají ubytování v podnájmu. Měla by také studentům usnadnit práci při problémech řešení ubytování a s hledáním spolubydlících do svých podnájmů.

## **2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE**

### **2.1. Podnikání a podnikatel**

Podle zákona č. 513/1991 Sb., se podnikáním rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Podnikatelem podle tohoto zákona je:

- osoba zapsaná v obchodním rejstříku
- osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění
- osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů
- fyzická osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu

Místem podnikání fyzické osoby je adresa zapsaná jako její místo podnikání v obchodním rejstříku nebo v jiné zákonem upravené evidenci. Podnikatel je povinen zapisovat do obchodního rejstříku své skutečné místo podnikání. Sídlem organizační složky podniku (§ 7) se rozumí adresa jejího umístění (13).

Podnikání je charakterizováno několika důležitými rysy:

- Snaha o dosažení zisku jakožto přebytku výnosů nad náklady (základní motiv podnikání).
- Zisk se dociluje uspokojováním potřeb zákazníků (zájmy, požadavky, potřeby, preference aj.).
- Potřeby zákazníků uspokojuje podnikatel svými produkty prostřednictvím trhu, což vede k tomu, že musí čelit riziku.
- Na počátku podnikání vkládá podnikatel do svého podniku kapitál (7).

## **2.2. Právní formy podnikatelských subjektů**

Typy podnikatelských subjektů a základní pravidla pro jejich založení a fungování vymezuje v ČR Obchodní zákoník č. 513/1991 Sb., a Živnostenský zákon č. 455/1991 Sb.. Od svého vzniku byly postupně novelizovány řadou dílčích, ale i rozsáhlých změn. Zákony upravují postavení podnikatelů, obchodní závazkové vztahy, jakož i některé jiné vztahy s podnikáním související.

Podle právní formy dělíme podniky na:

- podniky jednotlivce
- obchodní společnosti
  - osobní společnosti
  - kapitálové společnosti
- družstva
- státní podniky
  - příspěvkové organizace
  - rozpočtové organizace
  - občanská sdružení
  - nadace (8).

### **2.2.1. Podnikání fyzických osob**

Podle obchodního zákoníku se jedná o:

- osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění,
- osoby zapsané v obchodním rejstříku (povinně podle §34 nebo na vlastní žádost),
- osoby podnikající na základě jiného oprávnění podle zvláštních předpisů (např. daňový poradci),
- soukromě hospodařící zemědělce zapsané v evidenci (13).

### 2.2.2. Podnikání právnických osob

Podle obchodního zákoníku se dělí na obchodní společnosti a družstva.

A) **Obchodní společnost** – obchodní společnost je zákonem vymezena jako právnická osoba založená za účelem podnikání. Obchodními společnostmi, které je možné v ČR založit, jsou veřejná obchodní společnost, komanditní společnost, společnost s ručením omezeným a akciová společnost. Podle hlediska účasti se tyto společnosti dělí na:

- Obchodní společnosti s osobní účastí – veřejná obchodní společnost a komanditní společnost
- Obchodní společnost s kapitálovou účastí – společnost s ručením omezeným a akciová společnost

B) **Družstva** (8)

## 2.3. Živnostenské podnikání

Živnostenské podnikání upravuje v České Republice zákon č. 455/1991 Sb.. Podle živnostenského zákona je živnost definována takto:

*„Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem (12).“*

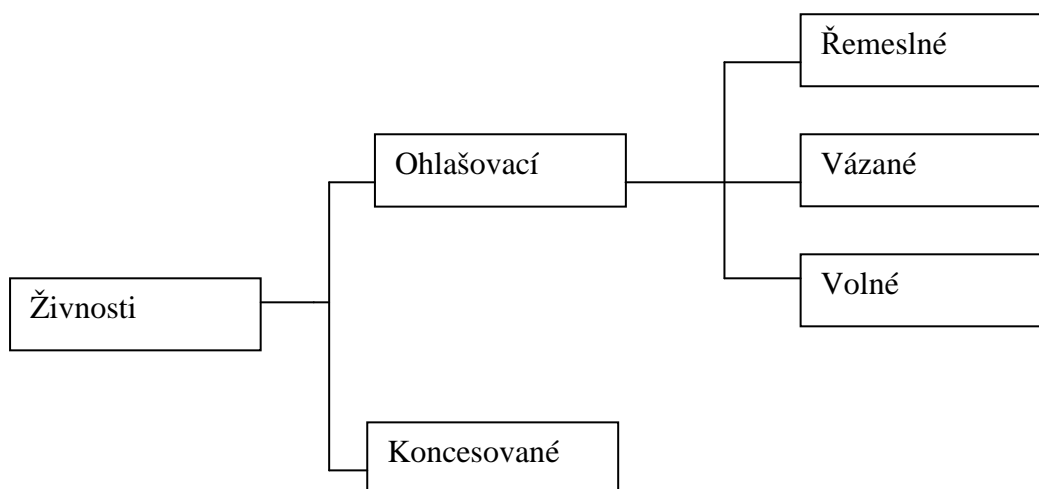
Mezi subjekty, které jsou oprávněné provozovat živnost na území České Republiky patří:

- fyzická osoba,
- právnická osoba,
- fyzická osoba s bydlištěm mimo území České Republiky,
- právnická osoba se sídlem mimo území České Republiky (zahraniční osoba),
- zahraniční fyzická osoba, která má povinnost mít pro pobyt na území České Republiky povolení,
- fyzická osoba, již byl udělen azyl nebo doplňková ochrana (7).

*„Živnostník je fyzická osoba, která splňuje živnostenským zákonem stanovené podmínky pro provozování živnosti.“*

*„Firma je obchodní název označující podnikatelský právní subjekt, pod tímto názvem právní subjekt vykonává svou činnost, uskutečňuje právní úkony při podnikání a uzavírá obchody (9).“*

### 2.3.1. Dělení živností



Obr. č. 1: Zařazení živností dle živnostenského zákona (12)

- Řemeslné živnosti – seznam řemeslných živností je uveden v příloze č. 1 živnostenského zákona (např. zámečnictví, pekařství, zednictví aj.)
- Vázané živnosti – jsou činnosti vyžadující zvláštní odbornou způsobilost podle zvláštních předpisů uvedených v příloze č. 2 živnostenského zákona (např. průvodcovská činnost, psychologické poradenství aj.)
- Koncesované živnosti – jsou činnosti, jejichž provozování vyžaduje státní souhlas, vydávané podle zvláštního zákona. (např. provozování cestovní kanceláře, služby soukromých detektivů aj.)
- Volné živnosti – živnosti pro jejichž provozování živnostenský zákon nevyžaduje prokázání odborné ani jiné způsobilosti. K získání živnostenského oprávnění pro živnosti volné musí být splněny všeobecné podmínky. Seznam oborů volných živností je uveden v nařízení vlády č. 140/2000 Sb. (např. vydavatelská činnost, pěstitelské pálení aj.) (7).

### **2.3.2. Podmínky provozování živnosti**

- všeobecné
  - dosažení věku 18 let
  - způsobilost k právním úkonům
  - bezúhonnost
- zvláštní
  - odborná nebo jiná způsobilost.

### **2.3.3. Povinnosti OSVČ vůči finančnímu úřadu**

Poplatník, který obdrží povolení nebo získá oprávnění k podnikatelské činnosti nebo začne provozovat jinou samostatnou výdělečnou činnost, je povinen do třiceti dnů podat přihlášku k registraci u místně příslušného správce daně. Tato lhůta začne běžet následující den po dni právní účinnosti povolení nebo oprávnění k podnikatelské činnosti nebo po dni, kdy začne provozovat jinou samostatnou výdělečnou činnost.

Správce daně poplatníkovi vydá Osvědčení o registraci a přidělí daňové identifikační číslo (DIČ). DIČ poplatník musí uvádět při komunikaci se správcem daně a dalších případech, stanovených zákonem (11).

### **2.3.4. Povinnosti OSVČ vůči zdravotní pojišťovně**

Pojištěnec, který je osobou samostatně výdělečně činnou, je povinen oznámit příslušné zdravotní pojišťovně zahájení a ukončení samostatné výdělečné činnosti nejpozději do osmi dnů ode dne, kdy tuto činnost zahájil nebo ukončil.

Za zahájení výdělečné činnosti se považuje okamžik, kdy se činnost začne provozovat s cílem "mít příjem" (tj. objednávky, fakturace, uzavření smlouvy apod.). Za zahájení výdělečné činnosti se nepovažuje pouhé získání živnostenského nebo jiného oprávnění k provozování samostatné výdělečné činnosti.



Po podání daňového přiznání předložit zdravotní pojišťovně do osmi dnů přehled o zaplacených zálohách, příjmech a výdajích. Současně s tímto přehledem je nutno předložit i doklad o dni podání daňového přiznání a doplatit ve stejné lhůtě případný doplatek pojistného, případně stanovit novou výši záloh.

V prvním roce podnikající studenti neplatí zálohy na zdravotní pojištění. V dalším roce podnikání zaplatí student zdravotní pojištění z dosaženého zisku za předchozí rok a zároveň si vypočte výši záloh, které bude od této doby každý měsíc odvádět.

V roce 2010 je výpočet zdravotního pojistného stanoven na 6,75 % ze zisku (příjmy – výdaje) (10).

#### **2.3.5. Povinnosti OSVČ vůči OSSZ (okresní zpráva sociálního zabezpečení)**

Zahájení samostatné výdělečné činnosti nebo spolupráce je nutno oznámit příslušné OSSZ nejpozději do osmého dne následujícího měsíce od měsíce, ve kterém byla zahájena činnost. Platí i při započetí spolupráce při výkonu samostatné výdělečné činnosti.

OSVČ, která zahájí výkon vedlejší samostatné výdělečné činnosti, není povinna platit zálohy na důchodové pojištění. Za takovou osobu se mimo jiné považuje i nezaopatřené dítě ve smyslu § 20 odst. 3 písm. A) zák. č. 155/1995 Sb. (student).

Osoba, která předkládá oznámení o zahájení samostatné výdělečné činnosti, je povinna v následujícím kalendářním roce předložit příslušné okresní správě sociálního zabezpečení Přehled o příjmech, výdajích a dalších údajích. Uvede-li OSVČ do přehledu, že v kalendářním roce vykonávala vedlejší samostatnou činnost, je nutné tento údaj doložit, a to nejpozději v den podání přehledu.

OSVČ vykonávající vedlejší činnost je povinna platit pojistné v případě, že její příjem po odpočtu vynaložených výdajů dosáhne rozhodné částky. Ta v roce 2010 činí 56 532 Kč. Dosáhne-li OSVČ této rozhodné částky, je povinna platit za rok 2010 pojistné ve

výši 14,6 % ze zisku (příjmy – výdaje). Vyměřovací základ však nesmí být nižší než zákonem stanovené minimum (15).

### **2.3.6. Daňová povinnost OSVČ**

Daňové přiznání je povinen podat každý, jehož roční příjmy, které jsou předmětem daně z příjmu fyzických osob, přesáhly 15 000 Kč, pokud se nejedná o příjmy osvobozené od daně nebo o příjmy, z nichž je daň vybírána srážkovou daní.

Poplatník v daňovém přiznání uvedeny příjmy ze závislé činnosti a funkčních prožitků (§ 7), příjmy z kapitálového majetku (§ 8), příjmy z pronájmu (§ 9) a ostatní příjmy (§ 10).

Neuplatní-li poplatník výdaje prokazatelně vynaložené na dosažení, zajištění a udržení příjmu podle § 7, může uplatnit výdaje ve výši 60 % z příjmů.

Daň ze základu daně sníženého o nezdanitelnou část základu daně a o odčitatelné položky od základu daně zaokrouhleného na celá sta Kč dolů činí 15 %.

Poplatníkům se vypočtená daň snižuje o částku 24 840 Kč, jakožto sleva na poplatníka, a 4 020 Kč u poplatníka po dobu, po kterou se soustavně připravuje na budoucí povolání studiem, a to až do dovršení věku 26 let.

Daňové přiznání se podává nejpozději do tří měsíců po uplynutí zdaňovacího období. Samostatná daň je splatná právě ve lhůtě pro podání daňového přiznání (14).

## 2.4. Riziko podnikání

Neoddělitelnou součástí podnikání je riziko. To je spojeno na jedné straně s nadějí na dosažení zvláště dobrých hospodářských výsledků, na druhé straně je však doprovází nebezpečí podnikatelského neúspěchu, vedoucího ke ztrátám, které mohou mít někdy tak závažný rozsah, že výrazně narušují finanční stabilitu firmy a mohou vést k jejímu úpadku.

Podnikatelské riziko má dvě stránky:

- pozitivní
- negativní

Pozitivní stránka – spojuje se s nadějí úspěchu, uplatněním na trhu a dosažením vysokého zisku.

Negativní stránka – projevuje se nebezpečím dosažení horších hospodářských výsledků, než jsme předpokládali, případným vznikem ztráty, či v krajním případě až bankrotem (2).

### 2.4.1. Překážky a ohrožení podnikání

Nejobecnějšími překážkami podnikání jsou:

- nedostatečné finanční prostředky,
- psychologické překážky.

Podnikání je ohrožováno zejména:

- konkurenční rivalitou,
- silnými kupujícími,
- absencí kupujících,
- silnými dodavateli (9).

## 2.5. Podnikatelský plán

*„Podnikatelský plán je písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny podstatné vnější i vnitřní faktory, související se založením nového podniku.“*

Podnikatelský plán je dokument, který má podnikateli pomáhat nejen v počátcích při vytváření potřebných podmínek pro zahájení vlastní podnikatelské činnosti, ale také později při řízení již rozvinutých podnikatelských aktivit. Lze ho také později využít i ke kontrole úspěšnosti podnikání, na základě vytyčených cílů, které obsahuje.

Podnikatelský plán hraje také významnou roli při získávání potřebných finančních zdrojů. Právě tento dokument může přesvědčit banku o tom, že náš podnikatelský záměr je ten pravý, aby nám zapůjčila finanční prostředky nebo investora, aby se stal našim partnerem (3).

*„Měl by to být plán stavějící na využití příležitostí a silných stránek podnikatele. Měl by zainteresované přesvědčit nejen o kvalitách samotného podnikatelského záměru, ale i o pozitivních vlastnostech a o schopnosti samotného podnikatele daný podnikatelský záměr a problémy spojené s jeho uskutečněním zvládnout (5).“*

Podnikatelský plán by měl zpracovávat sám podnikatel, i když se při jeho přípravě může radit s mnoha jinými osobami.

O podnikatelský plán se mohou zajímat:

- zaměstnanci,
- investoři,
- bankéři,
- zákazníci
- konzultanti.

Vzhledem k tomu, že jej budou číst z různých důvodů, musí být zpracován natolik komplexně, aby obsáhl důvody zainteresovanosti každého z nich.

Hloubka a propracovanost podnikatelského plánu závisí na velikosti a záběru navrhovaného nového podniku. Rozdíly mezi rozsahem podnikatelského plánu mohou záviset na tom, zda se nový podnik bude zabývat poskytováním služeb či výrobou, nebo zda půjde o zboží osobní či průmyslové spotřeby. Komplexnost podnikatelského plánu může být rovněž ovlivněna velikostí trhu, konkurencí a růstovým potenciálem.

„Důležitost podnikatelského plánu spočívá v tom, že:

- *napomáhá při stanovení životaschopnosti podniku na cílovém trhu*
- *poskytuje podnikateli vodítko pro jeho plánovací činnosti*
- *slouží jako důležitý nástroj při získávání finančních zdrojů.*“

Potencionální investoři se o obsah podnikatelského plánu velmi zajímají. I když část informací v něm obsažených, spočívá na předpokladech, sám myšlenkový proces nutný pro dotvoření plánu je pro podnikatele cennou zkušeností, neboť jej nutí, aby věnoval pozornost faktorům typu hotovostních toků či finanční náročnosti. Kromě toho dává tento proces podnikateli nahlédnout do budoucnosti a vede ho ke zvažování důležitých problémů, které by mohly zablokovat cestu k úspěchu (3).

### **2.5.1. Vlastnosti podnikatelského plánu**

Podnikatelský plán by měl být:

- srozumitelný,
- stručný,
- logický,
- pravdivý (1).

### **2.5.2. Struktura podnikatelského plánu**

#### ○ Stručná charakteristika plánu

V této části je nutné stručně a jasně vyjádřit, o čem se v plánu pojednává. Uvádí se zde také stručná charakteristika firmy pokud již existuje, dále také jaký výrobek nebo služba bude předmětem našeho podnikání.

#### ○ Popis výrobku nebo služby

Zde je vhodné uvést stručný popis výrobku nebo služby. Uvádí se zde, jak výrobek funguje, jaký bude mít užitek pro spotřebitele a jaké jsou jeho přednosti oproti konkurenčním výrobkům (5).

- Analýza odvětví

Patří sem zejména analýza konkurenčního prostředí. A také je nutné analyzovat zákazníky - vytipovat cílový trh pro nový podnik.

- Popis podniku

Zde by měl být uveden podrobný popis nového podniku.

- Marketingový plán

Jedna z nejdůležitějších částí, neboť objasňuje, jakým způsobem budou výrobky nebo služby distribuovány, oceňovány a propagovány. Uvádí se zde také odhady objemu produkce nebo služeb, ze kterých můžeme odhadnout rentabilitu nového podniku.

- Organizační plán

Zde charakterizujeme organizační strukturu a řízení naší firmy. Popisují se zde jednotlivé řídicí funkce, případně útvary, jejich odpovědnosti a pravomoce a vztahy mezi nimi.

- Hodnocení rizik

V této části je důležité, aby podnikatel rozpoznal rizika podnikání a dokázal si připravit účinnou strategii k jejich zvládnutí.

- Finanční plán

Tato část ukazuje, nakolik ekonomicky reálný podnikatelský plán jako celek je. Obsahuje specifikaci vstupů projektu – investic, materiálu, vývoje počtu zaměstnanců atd., předpoklad výroby a prodeje, nákladů, zisku, majetku a návratnost investic.

- Shrnutí

Uvádí se zde shrnutí skutečností uvedených v předchozích částech plánu.

- Přílohy

Zde jsou uváděny informativní materiály, které není nutné začlenit do textu, ten by však na ně měl odkazovat (6).

## 2.6. Analýza trhu

Její náplní je získávání, analýza a hodnocení informací o trhu a jeho okolí. Pro získání a vyhodnocení marketingových informací je třeba:

- stanovit cílový trh projektu, což zahrnuje:
  - definici trhu (skupiny výrobků, regiony)
  - charakteristiku produktů (šíře sortimentu, kvalita, design, balení aj.)
  - cenové úrovně (včetně rabatů a podmínek placení)
  - podporu prodeje (reklama, public relations aj.) a distribučních kanálů
  - charakteristika producentů i zákazníků
  - využití výrobních kapacit
  - strukturu distribuce (distribuční kanály)
  - základní formy konkurence (kvalitou, sortimentem, reklamou, cenou aj.)
  - kvantitativní charakteristiky trhu (celkový objem trhu, růst trhu aj.)
  - kvalitativní charakteristiky trhu (intenzita konkurence aj.)
- analyzovat zákazníky, pomocí zodpovězení otázek typu:
  - „*Co se nakupuje na trhu?*“
  - „*Proč se to kupuje?*“
  - „*Jaké jsou motivy zákazníků?*“
  - „*Kdo jsou kupující?*“
  - „*Kdo rozhodne o nákupech?*“
  - „*Kdy se zboží nakupuje a kolik se ho nakupuje?*“
  - „*Kde se uskutečňují nákupy?*“
- definovat segmenty trhu, trh rozčleňujeme na určité segmenty podle odlišného chování zákazníků. Segmentaci trhu rozdělíme na základě třech kritérií:
  - geografické (národnost, region aj.)
  - sociálně-demografické (věk, pohlaví, příjem, vzdělání, profese aj.)
  - psychologické (inovativnost zákazníků, jejich status aj.)



- analyzovat tržní konkurenci, zde je důležité:
  - specifikovat naše rozhodující konkurenty na jednotlivých segmentech trhu a jejich sílu
  - poznat cíle těchto konkurentů
  - jejich chování
  - silné a slabé stránky aj.
  
- analyzovat distribuční kanály, tzn. kanály spojující výrobce s konečným spotřebitelem. Tyto kanály tvoří:
  - velkoobchod
  - maloobchod
  - přímá distribuce zákazníkům
  - kombinace
  
- analyzovat obor, měli bychom především:
  - posoudit životní cyklus oboru
  - vyhodnotit intenzitu konkurence v oboru
  
- stanovit budoucí vývoj poptávky
  - detailní odhad celkového objemu trhu a tržního potenciálu
  - prognóza vývoje celkového objemu trhu či tržního segmentu (2).

## 2.7. Marketingový mix

*„Marketingový mix je nejčastěji definován jako soubor marketingových nástrojů, které podnik využívá k tomu, aby dosáhl marketingových cílů na cílovém trhu.“*

Marketingový mix zahrnuje tzv. 4P:

- Product (produkt) – rozmanitost produktu, jakost, design, vlastnosti, značka, balení, služby aj.
- Prices (ceny) – ceník, slevy, srážky, doba splatnosti, platební podmínky aj.
- Place (místo,distribuce) – distribuční cesty, pokrytí trhu, sortiment, zásoby, doprava
- Promotion (propagace) – reklama, podpora prodeje, Public Relations, přímý marketing, osobní prodej aj. (4).

## 2.8. SWOT analýza

SWOT analýza je technika strategické analýzy založená na zvažování vnitřních faktorů podniku (silné a slabé stránky) a vnějších faktorů prostředí (příležitosti a hrozby). Používá se při tvorbě podnikové strategie k identifikaci silných a slabých stránek podniku, příležitostí a ohrožení. Silné a slabé stránky podniku jsou faktory vytvářející nebo naopak snižující vnitřní hodnotu podniku. Naproti tomu příležitosti a ohrožení jsou faktory vnějšími, které podnik nemůže tak dobře kontrolovat (4).

Tab. č. 1: Schéma SWOT analýzy (4)

| <b>SWOT</b>             | <b>S – silné stránky</b> | <b>W – slabé stránky</b> |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>O – příležitosti</b> | Strategie <b>SO</b>      | Strategie <b>WO</b>      |
| <b>T – hrozby</b>       | Strategie <b>ST</b>      | Strategie <b>WT</b>      |

Legenda:

SO – využití silné stránky na získání výhody

WO – překonat slabiny využitím příležitosti

SW – využití silné stránky na čelení hrozbám

WT – minimalizovat náklady a čelit hrozbám

## 2.9. Zdroje financování

- Vnitřní (interní) – podnik je získává na základě vlastní vnitřní činnosti. Může sem zařadit například odpisy a nerozdělený zisk. Dále můžeme zahrnout mezi vnitřní zdroje financování i prostředky získané prodejem nevyužitých aktiv podniku nebo příjmy z pohledávek.
- Vnější (externí) – jsou to zdroje získané mimo vnitřní činnost podniku.

Nejčastěji sem patří:

- vklady vlastníků,
- emise obligací,
- dlouhodobé a střednědobé úvěry,
- krátkodobé úvěry,
- leasing,
- rizikový kapitál,
- dotace (6).

### **3. ANALYTICKÁ ČÁST**

#### **3.1. Analýza trhu**

V této části budu analyzovat a zpracovávat informace o trhu a jeho okolí a to za pomoci několika hledisek.

##### **3.1.1. Cílový trh**

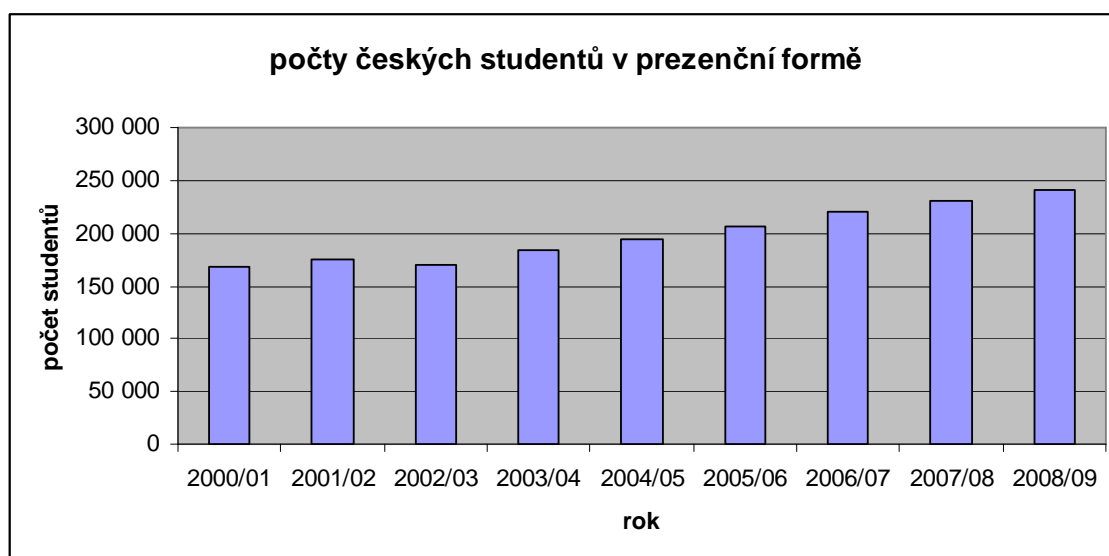
Naše kancelář bude nabízet služby realitní činnosti a to v první řadě zprostředkování pronájmu bytů, popřípadě nebytových prostor. Tyto služby budou nabízeny především studentům a proto budou poskytovány v městech s vysokou koncentrací vysokých škol, respektive studentů. Sídlo bude mít kancelář v Brně. Působit tedy bude v Brně, Praze, Ostravě, Olomouci a Zlínu.

##### **3.1.2. Analýza zákazníků**

Zákazníky naší kanceláře budou, jak už jsem zmínil několikrát, studenti vysokých škol. Počet vysokých škol a počet studentů na vysokých školách ukazuje následující tabulka a graf.

Tab. č.2: Počty vysokých škol a studentů v letech 99/00 – 08/09 (Český statistický úřad)

|   | 1999/00 | 2000/01 | 2001/02 | 2002/03 | 2003/04 | 2004/05 | 2005/06 | 2006/07 | 2007/08 | 2008/09 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Počet škol  | 23      | 36      | 45      | 55      | 56      | 63      | 66      | 66      | 71      | 73      |
| z toho: vysoké školy veřejné                                      | 23      | 24      | 24      | 24      | 24      | 25      | 25      | 25      | 26      | 26      |
| vysoké školy soukromé   | .       | 8       | 17      | 27      | 28      | 36      | 39      | 39      | 42      | 45      |
| Studenti soukromých VŠ  | x       | x.      | 4 836   | 8 494   | 13 018  | 18 104  | 24 486  | 31 611  | 41 853  | 50 659  |
| Studenti veřejných a soukromých VŠ celkem, vč. doktorského studia | 198 961 | 215 207 | 203 512 | 220 270 | 243 807 | 265 070 | 289 635 | 316 496 | 344 615 | 369 619 |
| se státním občanstvím českým                                      | 193 493 | 207 721 | 194 682 | 209 132 | 230 684 | 247 785 | 268 663 | 292 429 | 317 070 | 338 435 |
| se státním občanstvím cizím                                       | 5 468   | 7 486   | 8 837   | 11 152  | 13 133  | 17 129  | 21 002  | 24 087  | 27 569  | 31 218  |
| studium prezenční   | 170 207 | 174 327 | 183 562 | 179 465 | 195 665 | 208 095 | 223 293 | 238 389 | 252 228 | 264 304 |
| distanční a kombinované   | 28 754  | 34 971  | 39 451  | 42 348  | 49 932  | 58 853  | 68 713  | 80 898  | 95 705  | 109 209 |
| z toho: české státní občanství studium prezenční                  | 165 361 | 167 612 | 175 141 | 169 547 | 184 540 | 194 128 | 206 858 | 219 891 | 231 469 | 241 330 |



Graf č.1: Počty studentů s českým státním občanstvím v prezenční formě v letech 00/01 – 08/09 na českých vysokých školách (Český statistický úřad)

Z uvedeného grafu vyplývá, že se počet studentů v prezenčním studiu (prezenční studium je pro nás hlavní faktor, protože při kombinovaném studiu se nepředpokládá stěhování studentů do místa studia) na vysokých školách zvyšuje a tento trend se dá předpokládat i v následujících letech, tzn. že počet eventuelních zákazníků bude

v následujících letech narůstat. Dále musíme vzít v úvahu faktor, že se nebudou rapidně zvyšovat kapacity kolejových zařízení jednotlivých vysokých škol. S tím se dá počítat v důsledky vypuknutí “ekonomické krize“ a tudíž celkové omezení výdajů do nových investic, v našem případě do výstavby nových kolejových zařízení.

Ještě musíme počítat také se studenty vyšších odborných škol, jejich počet znázorňuje následující tabulka.

Tab. č. 3: Počet vyšších odborných škol a jejich studentů (Český statistický úřad)

|                            | 2004/05 | 2005/06 | 2006/07 | 2007/08 | 2008/09 |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Počet škol                 | 173     | 176     | 174     | 177     | 184     |
| Počet žáků                 | 29 674  | 28 792  | 27 650  | 28 774  | 28 027  |
| z toho žáci denního studia | 25 033  | 23 881  | 22 696  | 22 295  | 20 759  |

Obecně lze tedy říct, že celkový počet studentů na vysokých školách se zvyšuje a proto se dá očekávat, že poroste i poptávka po našich službách.

Dále budeme analyzovat konkrétní počty studentů v oblastech, ve kterých bude naše kancelář působit, tzn. počty studentů v Brně, Praze, Ostravě, Olomouci a Zlínu. Zeleně jsou vyznačeny veřejné vysoké školy.

V Brně se nachází 5 veřejných vysokých škol, 9 soukromých vysokých škol a jedna státní vysoká škola (tu ovšem nebudeme brát v úvahu, protože prakticky všichni její studenti jsou ubytováni na kolejích).

Tab. č.4: Vysoké školy a počet jejich studentů v Brně (vlastní zpracování)

| Vysoká škola                           | Počet studentů 08/09 |
|--|----------------------|
| Masarykova univerzita                  | 36 252               |
| Mendelova univerzita v Brně            | 10 352               |
| Janáčkova akademie múzických umění     | 652                  |
| Veterinární a farmaceutická univerzita | 2 816                |
| Vysoké učení technické                 | 21 176               |
| Akademie STING, o.p.s.                 | 835                  |
| Brno International Business school     | 523                  |
| Newton College, a.s.                   | 230                  |
| Rašínova vysoká škola, s.r.o.          | 330                  |
| Vysoká škola Karla Engliše, a.s.       | 499                  |
| Vysoká škola obchodní a hotelová       | 209                  |
| <b>Celkem</b>                          | <b>73 874</b>        |

V Praze se nachází 8 veřejných vysokých škol, 32 soukromých vysokých škol a jedna státní vysoká škola (opět neuvažujeme).

Tab. č. 5: Vysoké školy a počty jejich studentů v Praze (vlastní zpracování)

| Vysoká škola                        | Počet studentů |
|-------------------------------------|----------------|
| Akademie múzických umění            | 1 332          |
| Akademie výtvarných umění           | 317            |
| Česká zemědělská univerzita         | 18 712         |
| České vysoké učení technické        | 20 806         |
| Univerzita Karlova                  | 48 054         |
| Vysoká škola ekonomická             | 18 397         |
| Vysoká škola chemicko-technologická | 3 817          |
| Vysoká škola umělecko-průmyslová    | 476            |
| Akcent College                      | 12             |
| Anglo-americká vysoká škola, o.p.s. | 348            |



|   |                |
|---|----------------|
| Bankovní institut vysoká škola, a.s.      | 6 391          |
| Cevro institut, o.p.s.                    | 271            |
| Literární akademie, s.r.o.                | 318            |
| Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.     | 4 345          |
| IBTS, o.p.s.                              | 31             |
| PVŠPS, s.r.o.                             | 194            |
| SVŠES, s.r.o.                             | 337            |
| Unicorn College, s.r.o.                   | 220            |
| University of New York in Prague, s.r.o.  | 465            |
| Univerzita Jana Amose Komenského, s.r.o.  | 8 404          |
| VŠCRHL, s.r.o.                            | 71             |
| VŠCRTS, s.r.o.                            | 103            |
| Vysoká škola ekonomie a managementu       | 2 234          |
| Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.   | 5 272          |
| Vysoká škola hotelová, s.r.o.             | 2 311          |
| VŠMIE, a.s.                               | 1 096          |
| VŠMVV, o.p.s.                             | 532            |
| Vysoká škola regionálního rozvoje, s.r.o. | 525            |
| Palestra, s.r.o.                          | 238            |
| Vysoká škola zdravotnická, o.p.s.         | 368            |
| Vysoká škola aplikovaného práva, s.r.o.   | 575            |
| <b>Celkem</b>                             | <b>146 572</b> |

V Ostravě se nachází 2 veřejné vysoké školy a jedna soukromá vysoká škola.

Tab. č. 6: Vysoké školy a počty jejich studentů v Ostravě (vlastní zpracování)

| Vysoká škola                 | Počet studentů |
|------------------------------|----------------|
| Ostravská univerzita         | 9 143          |
| VŠB-TU                       | 22 308         |
| Vysoká škola podnikání, a.s. | 3 301          |
| <b>Celkem</b>                | <b>34 752</b>  |

V Olomouci se nachází jedna veřejná vysoká škola a jedna soukromá vysoká škola.

Tab. č. 7: Vysoké školy a počty jejich studentů v Olomouci (vlastní zpracování)

| Vysoká škola                          | Počet studentů |
|---------------------------------------|----------------|
| Univerzita Palackého                  | 20 250         |
| Moravská vysoká škola Olomouc, o.p.s. | 673            |
| <b>Celkem</b>                         | <b>20 923</b>  |

Ve Zlíně se nachází jedna veřejná vysoká škola.

Tab. č. 8: Vysoké školy a počty jejich studentů ve Zlíně (vlastní zpracování)

| Vysoká škola           | Počet studentů |
|------------------------|----------------|
| Univerzita Tomáše Bati | 12 205         |
| <b>Celkem</b>          | <b>12 205</b>  |

Celkem se tedy ve vybraných městech nachází 17 veřejných vysokých škol a 43 soukromých vysokých škol. Následující tabulka rekapituluje celkové počty studentů.

Tab. č. 9: Celkové počty studentů (vlastní zpracování)

| Město         | Počet studentů |
|---------------|----------------|
| Brno          | 73 874         |
| Praha         | 146 572        |
| Ostrava       | 34 752         |
| Olomouc       | 20 923         |
| Zlín          | 12 205         |
| <b>Celkem</b> | <b>288 326</b> |

### **Motivy zákazníků**

Jsou 3 hlavní důvody, proč si studenti vybírají bydlení v pronájmu:

- nedostali vysokoškolskou kolej,
- každodenní dojíždění z místa jejich trvalého bydliště je nepřípustné,
- preferují ubytování v podnájmu před ubytováním na vysokoškolské koleji.

### **3.1.3. Analýza konkurence**

V oblasti pronájmu bytů panuje velká konkurence v České Republice. Za dva hlavní okruhy konkurentů můžeme považovat:

- a) Realitní kanceláře působící v oblasti poskytování pronájmů,
- b) Vysokoškolské kolejové zařízení.

#### **Ad a)**

Na trhu existuje celá řada realitních kanceláří, ovšem počet těch které by se zaměřovali na studenty je velice málo. Podle mého zjištění jich není víc než pět. Celkový počet realitních kanceláří nebo subjektů podnikajících v oblasti pronájmu je na českém trhu

téměř 2300. Nicméně je mezi nimi také spousta kanceláří, které již “aktivně“ nefungují. V následující tabulce je znázorněno, kolik realitních kanceláří působí na území ČR.

Tab. č. 10: Počet RK v ČR (vlastní zpracování)

| Kraj                 | Počet realitních kanceláří |
|----------------------|----------------------------|
| Hlavní město Praha   | 783                        |
| Středočeský kraj     | 191                        |
| Jihočeský kraj       | 98                         |
| Plzeňský kraj        | 105                        |
| Karlovarský kraj     | 48                         |
| Ústecký kraj         | 106                        |
| Liberecký kraj       | 66                         |
| Královéhradecký kraj | 74                         |
| Pardubický kraj      | 57                         |
| Vysočina             | 50                         |
| Jihomoravský kraj    | 318                        |
| Olomoucký kraj       | 101                        |
| Moravskoslezský kraj | 193                        |
| Zlínský kraj         | 84                         |
| <b>Celkem</b>        | <b>2274</b>                |

Z tabulky vyplývá, že jasně největší konkurence je v Praze, poté s velkým odstupem následuje Jihomoravský kraj, kde je také konkurence stále na velmi vysoké úrovni. Kraje s vysokou konkurencí pak jsou Moravskoslezský a Středočeský. Konkurenci v ostatních krajích můžeme považovat za střední nebo malou.

Ted' se podíváme na konkrétní situaci v jednotlivých místech podnikání naší realitní kanceláře.

Tab. č.11: Počet RK v jednotlivých městech podnikání (vlastní zpracování)

| Město         | Počet realitních kanceláří |
|---------------|----------------------------|
| Praha         | 783                        |
| Brno          | 255                        |
| Ostrava       | 110                        |
| Olomouc       | 52                         |
| Zlín          | 43                         |
| <b>Celkem</b> | <b>1243</b>                |

Podle tabulky můžeme usoudit, že více než polovina všech realitních kanceláří působí v pěti městech, ve kterých bude naše kancelář působit. Největší konkurence je soustředěná v Praze, a právě zde je největší procento potencionálních zákazníků, respektive studentů. V Brně se nachází 255 realitních kanceláří z celkového počtu 318 v Jihomoravském kraji.

#### **Ad b)**

Za našeho největšího konkurenta můžeme považovat vysokoškolské kolejové zařízení. Tyto instituce jsou přímou součástí vysokých škol a zprostředkovávají ubytování pro studenty těchto vysokých škol. Jejich nevýhodou je to, že nemohou uspokojit celou poptávku. Zatímco jejich výhoda je to, že mají přímý přístup ke studentům a mají tak zajištěno prakticky 100 procentní využití jejich nabídky.

Ve všech městech, ve kterých bude naše společnost operovat, se nacházejí studentské kolejové zařízení.

Tab. č.12: Kapacita vysokoškolských kolejí v Brně, Praze, Ostravě, Olomouci a Zlíně  
(vlastní zpracování)

| Vysokoškolské kolejní zařízení Brno    | Kapacita      | Počet studentů |
|--|---------------|----------------|
| Masarykova univerzita                  | 4 108         | 36 252         |
| Mendelova univerzita v Brně            | 2 864         | 10 352         |
| Janáčkova akademie múzických umění     | 233           | 652            |
| Veterinární a farmaceutická univerzita | 468           | 2 816          |
| Vysoké učení technické                 | 6 800         | 21 176         |
| <b>Celkem Brno</b>                     | <b>14 473</b> | <b>71 248</b>  |
| Vysokoškolské kolejní zařízení Praha   | Kapacita      | Počet studentů |
| Akademie múzických umění               | 129           | 1 332          |
| Česká zemědělská univerzita            | 2 431         | 18 712         |
| České vysoké učení technické           | 8 114         | 20 806         |
| Univerzita Karlova                     | 10 920        | 48 054         |
| Vysoká škola ekonomická                | 4 448         | 18 397         |
| Vysoká škola chemicko-technologická    | cca 1 000     | 3 817          |
| Vysoká škola umělecko-průmyslová       | 70            | 476            |
| <b>Celkem Praha</b>                    | <b>27 112</b> | <b>111 594</b> |
| Vysokoškolské kolejní zařízení Ostrava | Kapacita      | Počet studentů |
| Ostravská univerzita                   | 514           | 9 143          |
| VŠB-TU                                 | 3 821         | 22 308         |
| Vysoká škola podnikání, a.s.           | 157           | 3 301          |
| <b>Celkem Ostrava</b>                  | <b>4 492</b>  | <b>34 752</b>  |
| Vysokoškolské kolejní zařízení Olomouc | Kapacita      | Počet studentů |
| Univerzita Palackého                   | 5 080         | 20 250         |
| <b>Celkem Olomouc</b>                  | <b>5 080</b>  | <b>20 250</b>  |
| Vysokoškolské kolejní zařízení Zlín    | Kapacita      | Počet studentů |
| Univerzita Tomáše Bati                 | cca 1 208     | 12 205         |
| <b>Celkem Zlín</b>                     | <b>1 208</b>  | <b>12 205</b>  |

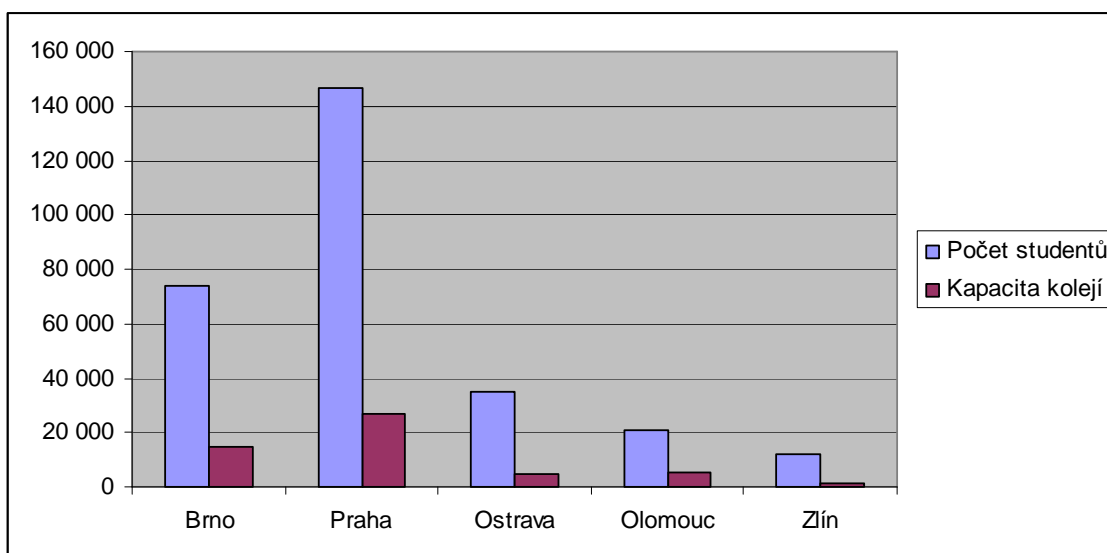
V tabulce je uveden seznam vysokoškolských kolejních zařízení a jejich kapacita. Zároveň jsou zde zobrazeny počty studentů vysokých škol, pod které spadají jednotlivé koleje.

Následující tabulku znázorňuje celkový počet studentů (veřejných i soukromých vysokých škol) v jednotlivých městech a kapacitu všech kolejí v těchto městech.

Tab. č. 13: Srovnání počtu studentů x kapacita kolejí (vlastní zpracování)

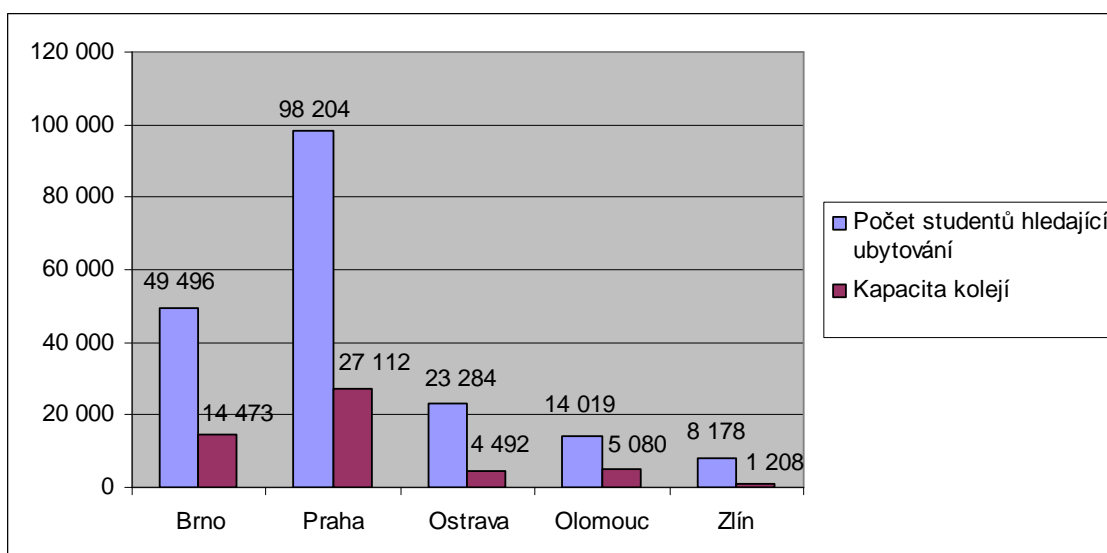
| <b>Město</b>  | <b>Počet studentů</b> | <b>Kapacita kolejí</b> |
|---------------|-----------------------|------------------------|
| Brno          | 73 874                | 14 473                 |
| Praha         | 146 572               | 27 112                 |
| Ostrava       | 34 752                | 4 492                  |
| Olomouc       | 20 923                | 5 080                  |
| Zlín          | 12 205                | 1 208                  |
| <b>Celkem</b> | <b>288 326</b>        | <b>52 365</b>          |

Z tabulky je jasné, že kapacity kolejí nemohou v žádném případě vyhovět všem studentům, kteří by si žádali o kolej v daném městě. Pro lepší znázornění je zde uveden graf č.2.



Graf č. 2: Srovnání počtu studentů x kapacita kolejí (vlastní zpracování)

Ovšem musíme brát v potaz, že určité procento studentů má trvalé bydliště ve městě nebo v okolí města, ve kterém studuje. Proto je nutné konstatovat, že celková poptávka po ubytování studentů je nižší než celkový počet studentů v daném městě a to zhruba o 1/3 z celkového počtu studentů. Celkový počet studentů hledající ubytování znázorňuje následující graf.



Graf č. 3: Počet studentů hledající ubytování x kapacita kolejí (vlastní zpracování)



Když tedy odečteme od počtu studentů hledající ubytování kapacitu kolejí, zjistíme že poptávku po našich službách může mít přes 140 000 studentů. K tomu je třeba počítat také s tím, že našich služeb může využít kdokoliv, nejen studenti.

## **3.2 SWOT analýza**

### **Silné stránky**

- Individuální přístup ke klientům
- Flexibilní firma s úzkou specializací na poskytovanou službu
- Nízké ceny služeb
- Provozování činnosti v lokalitách s největším výskytem studentů, tedy poptávky
- Vysoce kvalitní zpracování internetových stránek společnosti, tedy hlavního komunikačního nástroje s klienty

### **Slabé stránky**

- Nově vznikající podnikatelský subjekt a z toho vyplývající problém s prosazením se na trhu
- malé podvědomí u potencionálních zákazníků
- málo peněžních prostředků na začátku podnikání
- malá zkušenost s poskytováním pronájmů

### **Příležitosti**

- Získat kontrolu nad trhem s pronájmy pro studenty
- Při příznivém vývoji podniku, možnost expanze do dalších měst
- Zvyšující se zájem o pronájmy pro studenty
- Možnost stanovení nízkých cen

### **Hrozby**

- Nedostatečná poptávka po službách společnosti

- Malá nabídka společnosti, respektive nedostatek bytů k pronajímání
- Vstup velké konkurenční společnosti
- Nedostatek potencionálních zaměstnanců

Jakožto nově vznikající společnost, bychom měli využít svých silných stránek k tomu, aby jsme získali potřebnou poptávku po našich službách a stejně tak bychom se měli vyvarovat hrozbám, které by začínající podnik mohli ohrozit. Mezi hlavní silné stránky našeho podniku řadíme fakt, že se přímo specializujeme na pronájem pro studenty a právě v tom je naše výhoda oproti ostatním realitním kancelářím. Hlavními slabými stránkami jsou malé podvědomí u potencionálních zákazníků a problém s prosazením se na trhu. Naší společnosti se ovšem nabízí celá řada příležitostí. Za hlavní příležitost a zároveň jako velkou výzvu, bereme možnost ovládnout trh s pronájmy pro studenty, protože zde není žádný dominantní subjekt a konkurence v této oblasti je malá.

## 4. NÁVRHOVÁ ČÁST

V další části se zaměřím na samotnou realizaci podnikatelského subjektu.

### *Naše vize*

Vybudovat pro vysokoškolské studenty spolehlivého společníka při hledání podnájmů a zajistit jim levné a pohotové služby. Postupně se pokusit proniknout do dalších měst České Republiky, ale také i na Slovensko.

### *Naše motto*

Student-Reality – makes living better.

### 4.1 Zvolení právní formy

Jako právní formu podnikání jsem pro začátek zvolil podnikání na živnostenský list tedy OSVČ. Nicméně v budoucnu plánuji firmu proměnit ve společnost s ručením omezeným za předpokladu, že se bude dostatečně rozvíjet a dosahovat potřebného zisku. Je to dáno také plánovanou expanzí do dalších měst.

Pro začínající podnikatele je výhodné podnikat na základě živnostenského oprávnění a to hlavně z finančního hlediska. Zejména to platí v mém oboru podnikání, ve kterém pro začátek není potřeba žádných velkých investic.

#### 4.1.1 Základní údaje

|                      |  |
|----------------------|--|
| <i>Název firmy:</i>  | Patrik Janíček<br>Student-Reality – realitní činnost |
| <i>Sídlo firmy:</i>  | Brno   |
| <i>Datum vzniku:</i> | 1.7.2010   |

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <i>Právní forma podnikání:</i> | živnostenské podnikání – OSVČ   |
| <i>Předmět podnikání:</i>      | výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona        |
| <i>Obory činnosti:</i>         | zprostředkování obchodu a služeb<br>Realitní činnost, správa a údržba nemovitostí |
| <i>Druh živnosti:</i>          | živnost ohlašovací volná  |
| <i>Podnikatelský subjekt:</i>  | Patrik Janíček  |
| <i>Financování:</i>            | 120 000 Kč vlastní vklad  |

## **4.2 Marketingový mix**

Marketingový mix tvoří čtyři základní prvky. Jsou jimi místo (sídlo společnosti), produkt, cena a propagace.

### **4.2.1 Místo**

Společnost bude mít sídlo v Brně. Brno je rozlohou i počtem obyvatel druhé největší město v České Republice, největší a historické hlavní město Moravy. Je správním střediskem Jihomoravského kraje, v jehož centrální části tvoří samostatný okres Brno-město. K trvalému pobytu je zde přihlášeno celkem 405 337 obyvatel, širší metropolitní oblast čítá až 730 000 obyvatel. Brno je významným administrativním střediskem, centrem české justice, sídlem orgánů s celostátní kontrolní působností a dalších důležitých institucí. Je rovněž centrem vzdělání s pěti veřejnými a devíti soukromými univerzitami, respektive vysokými školami (16).

Samotné sídlo bude umístěno na adrese Králova 9. Jedná se o Brno Office Center, kde bude mít firma zapsáno sídlo a bude zde podle potřeby využívat virtuální kancelář. Pro podnikání tedy nebudu používat samostatnou kancelář, protože bych ji prakticky nevyužil a dále díky tomu ušetřím spoustu peněz. Mým požadavkům plně vyhoví virtuální kancelář, což je alternativní řešení klasických kancelářských prostor. Virtuální kancelář mi tedy nabídne možnost zaregistrovat si na její adresu sídlo své firmy, bude mi přebírat veškerou poštovní agendu a podle mé potřeby mi umožní schůzky s mými klienty. Pracovat budu především, buď doma (sjednávat schůzky po telefonu, inzerovat na pc) nebo na schůzkách, respektive prohlídkách s klienty.



Obrázek č. 2: Sídlo společnosti (<http://www.brnooffice.cz/kontakt>)

Tab. č. 14: Sídlo společnosti a kancelář (vlastní zpracování)

| Položka                          | Cena         |
|----------------------------------|--------------|
| Sídlo společnosti + příjem pošty | 890 Kč/měsíc |
| Samostatná kancelář              | 90 Kč/hod    |

Firma bude také působit v dalších městech, konkrétně se jedná o Prahu, Ostravu, Olomouc a Zlín. V těchto městech nebudu mít pobočky, budu nabízet služby prostřednictvím brigádníků, které budu zaměstnávat na dohodu o provedení práce.



Obrázek č. 3: Rozsah působnosti Student-Reality (vlastní zpracování)

#### 4.2.2 Nabídka služeb

Naší hlavní nabízenou službou bude zprostředkování pronájmu bytu ,tzn. budeme prostředníkem mezi zájemcem o byt a majitelem bytu.

Služby pro majitele bytu – majitel bytu si na našich internetových stránkách zainzeruje svůj byt, který chce pronajímat.

Služby pro zájemce o pronájem – zájemci buď pomůžeme s výběrem bytu nebo si sám zájemce na našich internetových stránkách vybere byt , o který má zájem. Poté pro zájemce zprostředkujeme prohlídku bytu a setkání s majitelem.

Ještě před podpisem nájemní smlouvy náš právník zkontroluje tuto smlouvu, aby nedošlo k případným komplikacím, ať už ze strany majitele nebo především ze strany budoucího nájemce. Případně může být použita vzorová smlouva Student-Reality. Podpisem nájemní smlouvy končí činnost Student-Reality a za tuto činnost dostane předem dohodnutou úplatu.



Tab. č. 15: Předpokládaný počet pronajatých bytů v letech 2010-2012 (vlastní zpracování)

| Měsíc         | 2010      | 2011       | 2012       |
|---------------|-----------|------------|------------|
| Leden         | -         | 2          | 4          |
| Únor          | -         | 2          | 4          |
| Březen        | -         | 2          | 4          |
| Duben         | -         | 2          | 4          |
| Květen        | -         | 7          | 8          |
| Červen        | -         | 15         | 17         |
| Červenec      | 18        | 30         | 32         |
| Srpen         | 22        | 32         | 35         |
| Září          | 25        | 35         | 38         |
| Říjen         | 13        | 16         | 18         |
| Listopad      | 6         | 8          | 9          |
| Prosinec      | 2         | 4          | 5          |
| <b>Celkem</b> | <b>86</b> | <b>155</b> | <b>178</b> |

Z tabulky jasně vyplývá, že nejvíc bytů se pronajme v období letních prázdnin. To má velice jednoduché zdůvodnění, na konci školního roku studenti opouštějí své podnájmy, respektive si hledají ubytování na nový školní rok.

Tab. č. 16: Předpokládaný počet pronajatých bytů v jednotlivých městech (vlastní zpracování)

| Město         | 2010      | 2011       | 2012       |
|---------------|-----------|------------|------------|
| Praha         | 30        | 55         | 62         |
| Brno          | 31        | 57         | 66         |
| Ostrava       | 13        | 22         | 25         |
| Olomouc       | 7         | 12         | 14         |
| Zlín          | 5         | 9          | 11         |
| <b>Celkem</b> | <b>86</b> | <b>155</b> | <b>178</b> |

Předpokládám, že nejvíce bytů se pronajme v Brně, protože zde budu pracovat já a v ostatních městech budou působit moji pomocní asistenti. Nejvíce se pronajme v Brně a Praze, protože zde studuje oproti ostatním městům více studentů.

Další nabízenou službou bude zprostředkování spolubydlení. Toto bude bezplatná služba a bude spočívat v tom, že na našich internetových stránkách si studenti mezi sebou mohou domlouvat spolubydlení.

Doplňkovou službou bude „právní poradna“. Bude se jednat o další bezplatnou službu na našem webu. Osoba, jež má nějaký problém v oblasti pronájmu bytu, tady napíše svůj dotaz a ten bude následně zodpovězen naším právníkem. Tato služba je zejména pro studenty bydlící v podnájmu, kterým se může stát, že budou mít s majitelem nebo nájemní smlouvou problém a budou potřebovat odbornou pomoc. Z vlastní zkušenosti vím, kolik takových problémů může nastat a jak je každá rada nebo pomoc důležitá.

#### 4.2.3 Cena služeb

Cena za zprostředkování pronájmu bude jednotná provize ve výši **4 990 Kč**. Ve srovnání s naprostou většinou realitních kanceláří by to měla být naše konkurenční

výhoda. Realitní kanceláře si za zprostředkování pronájmu účtují provizi 100 % a více z měsíčního nájemné, tzn. ceny za zprostředkování pronájmů dosahují 10 000 Kč a více. V praxi to znamená, že např. 6 osob si chce pronajmout byt 3+1, kde měsíční nájemné činí 12 000 Kč. U realitní kanceláře zaplatí za zprostředkování 12 000 Kč, kdežto u nás pouhých 4 990 Kč. A to by pro šest osob neměl být velký problém.

#### 4.2.4 Propagace

U začínající firmy je vždy důležité si dobrou propagací a reklamou zajistit potřebnou klientelu. Naší hlavní prioritou bude viditelnost na webu. Pokud mají být internetové stránky stěžejní bod propagace, je nutné, aby je potencionální klienti snadno našli, respektive rozpoznali. Zápisem do internetových katalogů bychom toho chtěli docílit. Díky tomu budou naše stránky umístěny na předních místech ve vyhledávacích (Google.cz a Seznam.cz), pokud uživatelé zadají klíčová slova (pronájem, studentské bydlení, nabídka podnájmů, atd.). Další možností zviditelnění se na webu je umístění bannerů na různé studentské servery.



Obrázek č. 4: Logo Student-Reality (vlastní zpracování)

Samotné internetové stránky budou zpracovány v moderním a jednoduchém designu, tak aby si návštěvníci, jejich barvu a styl vždy spojili se Student-Reality. Na stránkách bude kladen největší důraz na poskytování pronájmů a proto jim bude vyhrazeno nejvíc prostoru. Další nabízené služby, které jsou bezplatné budou „upozaděné“ právě na úkor naší hlavní činnosti. Stránky by měli být pro návštěvníky přátelské a kompaktní. Snadno zde rozpoznají, co právě hledají. Díky tomu předpokládáme, že se k nám budou vracet a návštěvnost, tak stále poroste.

Tab. č. 17: Náklady na internetovou stránku (vlastní zpracování)

| Položka                 | Cena             |
|-------------------------|------------------|
| Tvorba www stránek      | 20 000 Kč        |
| Tvorba grafiky          | 10 000 Kč        |
| Webhosting včetně domén | 1 500 Kč/rok     |
| Internetová reklama     | 40 000 Kč        |
| <b>Celkem</b>           | <b>71 500 Kč</b> |

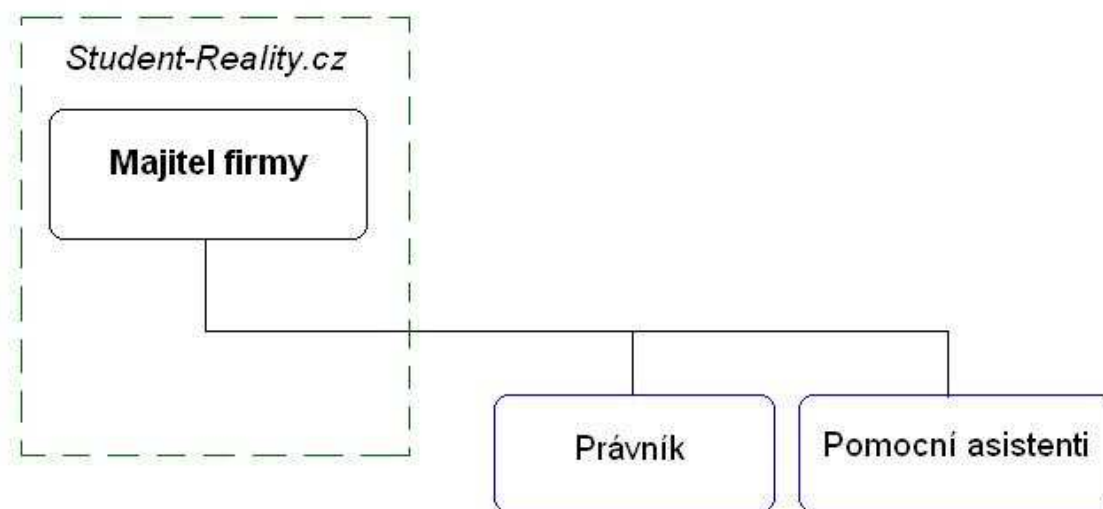
Velký důraz bude také kladen na roznoš letáků a výlep plakátů. Ty budou rozděleny na dva motivy. Na jednom se budeme zaměřovat na majitele bytu a na druhém na samotné zákazníky. Letáky a plakáty budou co nejjednodušší a nejpřehlednější a budou odkazovat na naše internetové stránky, respektive na naše telefonní číslo. Všechny letáky a plakáty se budou dělat ve stejném designu a stylu, jako naše internetové stránky.

Tab. č. 18: Kalkulace nákladů na letáky a plakáty (vlastní zpracování)

| Položka       | Ks           | Kč/kus        | Celkem              |
|---------------|--------------|---------------|---------------------|
| A6            | 6 000        | 0,396         | 2 376,00 Kč         |
| A5            | 400          | 8,28          | 3 312,00 Kč         |
| A4            | 200          | 8,1           | 1 620,00 Kč         |
| A3            | 80           | 17,94         | 1 435,00 Kč         |
| A2            | 100          | 51,6          | 5 160,00 Kč         |
| <b>Celkem</b> | <b>6 780</b> | <b>xxxxxx</b> | <b>13 903,00 Kč</b> |

### 4.3 Personalistika

Student-Reality bude zpočátku veden pouze majitelem firmy, který je realitní makléř. Externí zaměstnanci budou právník a pro každé město kromě Brna pomocní asistenti. Ti budou tedy celkem čtyři a budou působit v Praze, Ostravě, Olomouci a Zlíně. Bude se jednat o studenty v jednotlivých městech a budou u mě zaměstnáni na dohodu o provedení práce. To má celou řadu výhod, např. zaměstnanec ani zaměstnavatel nemusí platit sociální a zdravotní pojištění, dohoda navíc může být pouze ústní.



Obrázek č. 5: Organizační struktura (vlastní zpracování)

#### 4.3.1 Pracovní náplň zaměstnanců

Moje pracovní náplň:

- inzerování na webu Student-Reality
- prohlídky s klienty a majiteli bytů
- schůzky s klienty a majiteli bytu
- vedení potřebné administrativy

- komunikace s externím personálem
- cestování do ostatních měst, kde poskytujeme služby

Právník:

- právní poradenství na webu Student-Reality.cz
- kontrola nájemních smluv pro klienty a majitele bytu
- sestavení nájemních smluv

Pomocní asistenti:

- prohlídky s klienty a majiteli bytů

#### 4.3.2 Odměny zaměstnanců

Právník:

- zodpovězení dotazu na webu v právní poradně 70 Kč
- kontrola nájemní smlouvy 100 Kč
- sestavení nájemní smlouvy 500 Kč

Tab. č. 19: Předpokládaný počet právních úkonů (vlastní zpracování)

| Položka               | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------|------|------|------|
| Zodpovězených dotazů  | 20   | 30   | 40   |
| Zkontrolované smlouvy | 76   | 137  | 156  |
| Sestavené smlouvy     | 10   | 18   | 28   |

Pomocný asistent:

- provize při uzavření smlouvy 1 990 Kč

#### 4.3.3 Provoz kanceláře

Jelikož máme pouze virtuální kancelář, žádná provozní doba nebude stanovena. Jedná se o časově velmi flexibilní podnikání, které při jeho počátcích budu kombinovat se studiem. O zavedení „kamenné“ kanceláře se rozhodnu po konci studia, popřípadě dříve na základě dobrých finančních výsledků. Časová náročnost bude následující:

- práce z domu                      2 – 3 h/den
- prohlídka bytu                      30 – 60 minut
- schůzka s klientem                30 – 60 minut

Největší vytíženost bude v době letních prázdnin, tady předpokládám zhruba 5-7 prohlídek denně plus další 3-4 schůzky s klienty. V období říjen – květen bude vytíženost menší asi 1-2 prohlídky denně plus 1 schůzka s klientem.

## 4.4 Finanční plán

### 4.4.1 Zakladatelský rozpočet

Jelikož se jedná o finančně nenáročné podnikání, bude i zakladatelský rozpočet v porovnání s ostatními činnostmi nízký. Všechny počáteční výdaje budou kryty vlastními peněžními prostředky.

#### **Prostředky na propagaci:**

|                                      |                 |
|--------------------------------------|-----------------|
| Internetové stránky                  | 71 500 Kč       |
| Letáky a plakáty                     | 13 903 Kč       |
| <u>Roznos letáků a výlep plakátů</u> | <u>8 000 Kč</u> |
| Celkem výdaje na propagaci           | 93 403 Kč       |

#### **Další výdaje:**

|  |                  |
|--|------------------|
| Živnostenské oprávnění                   | 1 000 Kč         |
| Software (MS office small business 2007) | 5 183 Kč         |
| <u>Finanční rezerva</u>                  | <u>10 000 Kč</u> |
| Celkem další výdaje                      | 16 183 Kč        |

#### **Fixní výdaje:**

|                                  |                     |
|----------------------------------|---------------------|
| Sídlo společnosti + příjem pošty | 890 Kč/měsíc        |
| Mobilní telefon (paušál)         | 1 200 Kč/měsíc      |
| <u>Internet (paušál)</u>         | <u>500 Kč/měsíc</u> |
| Celkem fixní výdaje              | 2 590 Kč/měsíc      |

Celkové výdaje při zakládání podnikání tedy budou **112 176 Kč**.

#### **Vlastní zdroje:**

|   |            |
|---|------------|
| Vlastní kapitál – peníze na účtu, spoření | 120 000 Kč |
|---|------------|



Z uvedeného jasně vyplývá, že budu schopen všechny počáteční výdaje uhradit ze svých zdrojů. Toto beru jako velkou výhodu, protože nebudu muset platit žádné měsíční splátky z úvěru bance.

pozn. notebook a mobilní telefon vlastním, takže jsem je do počátečních nákladů nezahrnul.

#### 4.4.2 Příjmy a výdaje

Tab. č. 20: Předpokládané roční náklady (vlastní zpracování)

| <b>PROVOZNÍ NÁKLADY</b>          |                |                |                |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <i>Položka</i>                   | <i>2010</i>    | <i>2011</i>    | <i>2012</i>    |
| Sídlo společnosti + příjem pošty | 5 340          | 10 680         | 11 748         |
| Mobilní telefon                  | 7 200          | 14 400         | 18 000         |
| Internet                         | 3 000          | 6 000          | 7 200          |
| Propagace                        | 93 403         | 126 500        | 136 500        |
| Právní služby                    | 14 000         | 24 800         | 32 400         |
| Odměna asistentům                | 109 450        | 195 020        | 222 880        |
| Cestovné                         | 15 000         | 30 000         | 40 000         |
| Ostatní náklady                  | 10 000         | 10 000         | 10 000         |
| <b>Celkem</b>                    | <b>257 393</b> | <b>417 400</b> | <b>478 728</b> |

Předpokládám, že v letech 2011 a 2012 se bude většina položek zvyšovat. To bude souviset s větším zájmem o naše služby.

Tab. č. 21: Předpokládané roční příjmy (vlastní zpracování)

| Položka              | 2010           | 2011           | 2012           |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|
| Příjmy – Brno        | 154 690        | 284 430        | 329 340        |
| Příjmy – Praha       | 149 700        | 274 450        | 309 380        |
| Příjmy – Ostrava     | 64 870         | 109 780        | 124 750        |
| Příjmy – Olomouc     | 34 930         | 59 880         | 69 860         |
| Příjmy – Zlín        | 24 950         | 44 910         | 54 890         |
| <b>Celkem příjmy</b> | <b>429 140</b> | <b>773 450</b> | <b>888 220</b> |

Příjmy ze zprostředkování pronájmů budou v prvním roce činit 429 140 kvůli tomu, že začneme provozovat činnost až v červenci. V dalších letech už můžeme vidět nárůst. Ten je mj., zapříčiněn investováním do reklamy a dobrou image firmy.

Tab. č. 22: Příjmy – výdaje (vlastní zpracování)

| Rok  | Výdaje  | Příjmy  | Zisk před zdaněním |
|------|---------|---------|--------------------|
| 2010 | 257 393 | 429 140 | <b>171 747</b>     |
| 2011 | 417 400 | 773 450 | <b>356 050</b>     |
| 2012 | 478 728 | 888 220 | <b>409 492</b>     |

Z kalkulace vyplývá, že zisk v prvním roce bude činit 171 747 Kč a díky tomu se mi vrátí počáteční náklady velmi brzo. Zisk v dalších letech poroste stejně jako příjmy a výdaje. Průměrné hrubé měsíční výnosy v jednotlivých letech činí:

- rok 2010                      28 624 Kč
- rok 2011                      29 670 Kč
- rok 2012                      34 124 Kč

## 4.5 Rizika

Podnikání s sebou nese plno rizik, obzvlášť pro začínající podnikatele a ten by si jich měl být vědom. Mezi hlavní rizika pro firmu Student-Reality patří:

- *nedostatek zájemců o služby Student-Reality* – toto riziko je spjato s každou začínající firmou, budeme se ho snažit eliminovat dobrou propagací firmy (kvalitní internetové stránky, reklama).
- *nárůst konkurence* – podnikatel by měl neustále sledovat konkurenci. Ta by mohla znamenat úbytek zákazníků nebo tlačit ceny poskytovaných služeb dolů.
- *nedostatečná nabídka* – pokud by se nepodařilo získat potřebnou nabídku bytů, vedlo by to k poklesu zisku. Budu se tomu snažit zabránit dobrou reklamou a kvalitními poskytovanými službami.

## 5. ZÁVĚR

Podnikatelský záměr by měl fungovat, jako jakýsi návod pro začínajícího podnikatel, aby zvládl všechny nástrahy, kterého při začátku podnikání čekají. Díky němu si uvědomí, co všechno vlastně takové podnikání zahrnuje. Nejsou to jenom vidiny velkých zisků, ale také spousta problémů a tvrdé dřiny vedoucí k jejich zvládnutí. Pro někoho to může být až příliš náročné, ale já si myslím, že to je jenom výzva, kterou když pokoříte, tak za to sklídíte náležité ovoce.

Já sám se těším na naplnění tohoto plánu, protože při psaní jsem vycházel ze svých zkušeností z oboru a na základě toho si dovolím tvrdit, že plán je rozhodně realizovatelný. Splnil jsem si cíl, který jsem si na začátku práce vytyčil, tedy zpracovat realizovatelný záměr. Samozřejmě v praxi to bude vypadat trochu jinak, ale to ukáže až čas.

## ZDROJE POUŽITÉ LITERATURY

### Knihy:

- 1) BLACKWELL, E. *Podnikatelský plán*. 1993. ISBN 80-901454-1-8.
- 2) FOTR, J. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. 1995. ISBN 80-85623-20-2.
- 3) HISRIC, R.D. a PETERS, M.P. *Založení a řízení nového podniku*. 1996. ISBN 80-85865-07-6.
- 4) KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. 2009. ISBN 978-80-214-3838-5.
- 5) KEŘKOVSKÝ, M. *Podnikatelský projekt (Entrepreneurial project)*. 2002. ISBN 80-86510-51-4.
- 6) KORÁB, V., MIHALISKO, M. a VAŠKOVIČOVÁ, J. *Založení a řízení podniků*. 2008. ISBN 978-80-214-3792-0.
- 7) MARTINOVIČOVÁ, D a TABAS, J. *Nauka o podnikání*. 2009. ISBN 978-80-214-3851-4.
- 8) NĚMEČEK, P a ZICH, R. *Podnikový management I*. 2007. ISBN 978-80-214-3511-7.
- 9) VEJDĚLEK, J. *Jak založit nebo převzít podnik*. 1997. ISBN 80-7169-234-4.

### Zákony:

- 10) Zákon č. 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění ze dne 7. března 1997.
- 11) Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků ze dne 5. května 1992.
- 12) Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání ze dne 2. října 1991.
- 13) Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ze dne 5. listopadu 1991.
- 14) Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů ze dne 20. listopadu 1992.
- 15) Zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti ze dne 20. listopadu 1992.

### Elektronické zdroje:

- 16) Brno. [online]. 2010 [cit. 2010-04-28]. Dostupné z: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Brno>>. Poslední aktualizace 19.4.2010.

## Seznam obrázků

|  |         |
|--|---------|
| Obrázek 1: Zařazení živností dle živnostenského zákona | str. 14 |
| Obrázek 2: Sídlo společnosti                           | str. 46 |
| Obrázek 3: Rozsah působnosti Student-Reality           | str. 47 |
| Obrázek 4: Logo Student-Reality                        | str. 50 |
| Obrázek 5: Organizační struktura                       | str. 52 |

## Seznam grafů

|  |         |
|--|---------|
| Graf 1: Počty studentů s českým st. obč. v pr. formě         | str. 29 |
| Graf 2: Srovnání počtu studentů x kapacita kolejí            | str. 39 |
| Graf 3: Počet studentů hledající ubytování x kapacita kolejí | str. 39 |

## Seznam tabulek

|   |         |
|---|---------|
| Tabulka 1: Schéma SWOT analýzy                                      | str. 26 |
| Tabulka 2: Počty vysokých škol a studentů v letech 99/00 – 08/09    | str. 29 |
| Tabulka 3: Počet vyšších odborných škol a jejich studentů           | str. 30 |
| Tabulka 4: Vysoké školy a počet jejich studentů v Brně              | str. 31 |
| Tabulka 5: Vysoké školy a počty jejich studentů v Praze             | str. 31 |
| Tabulka 6: Vysoké školy a počty jejich studentů v Ostravě           | str. 33 |
| Tabulka 7: Vysoké školy a počty jejich studentů v Olomouci          | str. 33 |
| Tabulka 8: Vysoké školy a počty jejich studentů ve Zlíně            | str. 33 |
| Tabulka 9: Celkové počty studentů                                   | str. 34 |
| Tabulka 10: Počet RK v ČR   | str. 35 |
| Tabulka 11: Počet RK v jednotlivých městech podnikání               | str. 36 |
| Tabulka 12: Kapacita vysokoškolských kolejí v ČR                    | str. 37 |
| Tabulka 13: Srovnání počtu studentů x kapacita kolejí               | str. 38 |
| Tabulka 14: Sídlo společnosti a kancelář                            | str. 46 |
| Tabulka 15: Předpokládaný počet pronajatých bytů v letech 2010-2112 | str. 48 |
| Tabulka 16: Předpokládaný počet pronajatých bytů                    | str. 49 |
| Tabulka 17: Náklady na internetovou stránku                         | str. 51 |

|   |         |
|---|---------|
| Tabulka 18: Kalkulace nákladů na letáky a plakáty | str. 51 |
| Tabulka 19: Předpokládaný počet právních úkonů    | str. 53 |
| Tabulka 20: Předpokládané roční náklady           | str. 56 |
| Tabulka 21: Předpokládané roční příjmy            | str. 57 |
| Tabulka 22: Příjmy – výdaje                       | str. 57 |

## **Seznam příloh**

|  |         |
|--|---------|
| Příloha 1: Návrh Internetových stránek | str. 63 |
| Příloha 2: Návrh letáku                | str. 64 |
| Příloha 3: Návrh letáku 2              | str. 65 |
| Příloha 4: Návrh bannerů               | str. 66 |

Makes living better...

nabídka privatů

Hledej

Navigace

- >> Nabídka privatů
- >> Spolubytlíci
  - Kluci
  - Holky
- >> Právní poradna
- >> Krátkodobé bydlení
- >> Nabídnout byt
- >> Získej 500 Kč
- >> O nás
- >> Kontakt

Novinky

**Expanze SR / 28.9.2009**

Jak jste si mohli všimnout, student-reality.cz je zaměřená pouze na Brno a myslíme, že jsme zde zprostředkovali spousty pronájmu a pomohly více než 100 studentům. Na základě úspěšnosti působnosti v Brně, jsme se rozhodli expandovat do dalších měst. Od 1. listopadu se můžete těšit nejen na nový grafický vzhled stránek, ale dočkají se i studenti z Prahy, Olomouce, Ostravy, Zlína a Bratislavy. Tým S-R.

**Brigády / 21.9.2009**

Na základě vyhodnocení ankety (viz níže) na našich stránkách, jsme se rozhodli od 1. listopadu začít nabídku brigád. Věříme, že tímto krokem budeme mezi studenty ještě oblíbenější. Náš tým se bude snažit pro Vás sprostředkovávat co největší množství zajímavých brigád. Tým S-R.

[archív novinok](#)

Zlepšujeme situaci na trhu s bydlením pro studenty.

Přidej se k nám i Ty!

Přidat nabídku bydlení

Vyberte si město

Hledáte pronájem?  
Začněte výběrem města.

Anketa

Uvítali by jste na našem webu nabídku brigád?

\* Ano 89 %

Ne 11 %

Hlasuj

Smazání inzerátu

Chcete smazat svůj inzerát? Nechte si poslat výpis svých inzerátů na svůj e-mail, ve kterém naleznete odkaz pro jejich smazání.

váš email OK

Rychlý kontakt

**Mobil:**  
(+420) 777 699 278

**E-mail:**  
[info@studentreality.cz](mailto:info@studentreality.cz)

© 2009 StudentReality.cz | Design uhrinko.info

student reality

Sitemap | Contact | On the top



# HELP

**STUDENTI! POMÁHEJME SI...**

**...najít bydlení**, aniž bychom museli platit vysoké provize

...aby se nám dostalo právních služeb **za rozumnou cenu!**

# WANTED

Nechcete dál platit za zprostředkování bydlení realitním kancelářím 10-ky tisíc? Chcete mít kvalitní právní služby při zprostředkování?

**Zlepšujeme situaci na trhu s bydlením pro studenty.**  
Přidej se k nám i ty! Více na [www.studentreality.cz](http://www.studentreality.cz)

[www.student-reality.cz](http://www.student-reality.cz)

student reality

# Chcete pronajímat svůj byt studentům?



## KONTAKTUJTE NÁS!

- + **nejsme** klasická realitní kancelář
- + dokonale **známe trh** se studenty a proto dokážeme nejefektivněji pronajmout Váš byt
- + u nás **neplatíte žádné provize**
- + u nás **dostanete zdarma** nejen kvalitní právní servis, ale také vysokou přidanou hodnotu

Více informací na [www.studentreality.cz](http://www.studentreality.cz)



Makes living better

[www.student-reality.cz](http://www.student-reality.cz)

Příloha č. 4: Návrh bannerů

